

LA REVUE DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DES OFFICES DU SPORT

sport DANS LA cité

#240

MAI 2026



CONNECTÉS SPORT LOCAL

LE CARNET DES PARTENAIRES
ET DES SOLUTIONS FNOMS 2026

LE RÉSEAU DES PARTENAIRES DE LA FNOMS :

Ils sont moteurs du sport
local et acteurs de l'impact
de toutes vos actions.

LE CARNET 2026

Gestion, animation,
communication,
sponsoring... Découvrez
ce que vous apportent
tous nos partenaires
et les avantages.

LES
OFFICES
DU SPORT
FÉDÉRATION NATIONALE

WWW.FNOMS.ORG

Edito



Claude Brana
PRÉSIDENT DE LA FNOMS

DES PARTENAIRES QUI VONT VOUS FAIRE GAGNER du temps, des économies et de l'énergie

À la FNOMS, nous avons un objectif simple : vous aider à vous concentrer sur l'essentiel : le sport, les clubs, les pratiquants. Pour tout le reste, nous avons réuni autour de nous des partenaires qui apportent des solutions concrètes aux Offices du Sport.

Soyons honnêtes : gérer un Office du Sport, c'est jongler en permanence.

Gestion des paies et des adhésions, optimisation des contrats et des impressions, recherche de financements, aménagements sportifs éco-responsables, communication digitale clé en main, formation... Autant de sujets chronophages qui vous éloignent de ce qui compte vraiment : le sport, les clubs, les pratiquants.

C'est exactement pour ça que la FNOMS a construit son réseau de partenaires.

Pas des partenaires choisis au hasard. Des acteurs de terrain, sélectionnés parce qu'ils répondent à des besoins concrets que vous connaissez bien : optimiser vos impressions et vos contrats, trouver des financements, aménager vos espaces sportifs de façon éco-responsable, piloter votre communication digitale sans y passer des heures... Et bien sûr, des services que vous pouvez aussi proposer directement à vos adhérents — parce qu'un bon partenariat, ça se partage.

Ce magazine est donc bien plus qu'une revue : c'est votre boîte à outils.

Piochez dedans, découvrez ces solutions, contactez ceux qui vous interpellent, testez leurs services. Chaque page est une opportunité concrète.

En travaillant avec eux, vous gagnez en efficacité, en visibilité, en ressources — et vous rejoignez un réseau qui comprend vos enjeux, vos contraintes, et qui s'engage à vos côtés. •

Bonne lecture. Et surtout, bonne découverte !

FNOMS & RÉSEAU DE PARTENAIRES

Une alliance concrète pour les Offices du Sport

LA FNOMS, C'EST AVANT TOUT UN RÉSEAU. UN RÉSEAU QUI DÉFEND, STRUCTURE ET ANIME LES OFFICES DU SPORT PARTOUT EN FRANCE, DES GRANDES MÉTROPOLES AUX TERRITOIRES RURAUX. MAIS DÉFENDRE LA CAUSE DU SPORT LOCAL NE SUFFIT PAS. IL FAUT AUSSI DONNER AUX OFFICES LES MOYENS D'AGIR, AU QUOTIDIEN, AVEC EFFICACITÉ ET SÉRÉNITÉ.

C'est exactement là qu'entrent en jeu nos partenaires.

La FNOMS pose le cadre : vision, stratégie, représentation institutionnelle, ingénierie de projet, accompagnement juridique et technique. Nos partenaires, eux, descendent sur le terrain et apportent des réponses opérationnelles aux défis que vous connaissez bien. Parce que gérer un Office du Sport aujourd'hui, c'est faire face à des enjeux multiples et souvent simultanés. Concrètement, qu'est-ce que ça change pour vous ? Un salarié à embaucher, une paie complexe à gérer ? Nos partenaires spécialisés en SIRH et gestion sociale connaissent les spécificités du secteur sportif — pas besoin de tout réexpliquer.

« Gagnez en efficacité, créez de nouveaux services et renforcez votre image ! »

Un projet d'aménagement sportif à lancer avec des contraintes budgétaires et environnementales ? Des solutions éco-responsables existent, pensées pour vos réalités de terrain. Vous cherchez des financements pour boucler un dossier ? Des outils dédiés vous permettent d'identifier et d'activer les bons leviers, sans vous perdre dans des démarches chronophages. Et si votre communication digitale est en retard sur ce que vous faites vraiment ? Des plateformes clé en main vous donnent une visibilité à la hauteur de votre engagement.

L'écosystème FNOMS, c'est ça : une chaîne cohérente où chaque maillon renforce le suivant.

Vous n'êtes jamais seul face à un problème, jamais renvoyé vers un interlocuteur qui ne comprend pas vos contraintes. Que vous soyez un Office qui monte en compétences ou une structure bien installée qui cherche à se moderniser, il existe dans notre réseau quelqu'un qui a déjà répondu à votre question — et qui peut vous aider à avancer.

Au final, ce sont les Offices du Sport qui gagnent en efficacité, en crédibilité et en capacité d'action. Et derrière, c'est tout le mouvement sportif local qui en bénéficie. •

**ORGANISEZ UNE RÉUNION
D'INFORMATION « PARTENAIRES »
AVEC VOS CLUBS**

**INTÉGREZ LES OFFRES
DANS VOS SUPPORTS DE COM
(SITE, PLAQUETTE, RÉSEAUX SOCIAUX)**

**MONTEZ UN PROJET PILOTE
AVEC 1 OU 2 CLUBS
+ 1 PARTENAIRE**

ACTIVEZ VOTRE TERRITOIRE AVEC NOTRE RÉSEAU

Le carnet 2026 des partenaires de la FNOMS



PRO & SPORT

VOTRE PARTENAIRE DE SOLUTIONS PAIES

Une gestion simplifiée et adaptée aux spécificités sportives

- Tous les contrats/spécificités sport
- Automatisation des déclarations

Une solution accessible financièrement pour les clubs

- Tarifs adaptés
- Optimisation des charges sociales / Gain de temps

Un accompagnement dédié et une assistance experte

- Support Technique et Juridique/Formation et Assistance

Contact :

www.pro-and-sport.com



KIOSQUE & BOX

VOTRE PARTENAIRE ESPACES ÉCO-RESPONSABLES

Une solution éco-responsable

- Conformité au décret 21/02/2024

Rapidité/modularité de mise en œuvre

- Ensemble hors site
- Délai de fabrication ultra-rapide

La maîtrise globale du process chez Kiosque & Box

- Accessibilité/Contact unique/Engagement

Contact :

www.kiosquebox.com

laurent@kiosquebox.com



SPORTEA CONSEIL

Contact :
www.sportea-conseil.com
contact@sportea-conseil.com

SPORTEA CONSEIL

VOTRE AGENT DE DÉVELOPPEMENT

Financements : veille, rédaction des dossiers de subventions, dépôt des demandes

- Financement/Proximité

Projet associatif : conception et mise en forme

- Développement/Projets

Formations pour les bénévoles ou salariés du monde sportif associatif (financement, Fonds Européens, initiation à l'IA, etc.).

- Formations/Accompagnements



assoconnect

Contact :
assoconnect.com

ASSOCONNECT

PLATEFORME CRM GESTION D'ASSOCIATION

Une plateforme gestion « tout-en-un »

- Adhésions, base membres CRM, billetterie événements

Finances & Paiements

- Solutions de paiement flexibles, comptabilité automatisée
- Offre gratuite

Communication & Croissance

- Outils web/emailing, fidélisation membres, solution tout-en-un



Service4Print

Contact :
www.service4print.fr
contact@service4print.fr

SERVICE 4 PRINT

VOTRE PARTENAIRE SOLUTIONS COPIEURS

Des économies substantielles sur le budget impression

- Devis et accompagnement personnalisés

Une solution clé en main, sans prise de tête

- Étude de vos contrats/offre adaptée

Un engagement flexible et adapté aux besoins des associations

- Contacts directs
- Transparence garantie



Contact :
www.myresoplus.com
myresoplus@gmail.com

MY RESO+

VOTRE PARTENAIRE COMMUNICATION DIGITALE

Expertise et compréhension des enjeux des Offices du Sport

- Visibilité
- Solutions sur mesure

Une transition numérique douce et accessible pour les Offices du Sport

- Accompagnement/Gestion/Suivi

Accompagnement personnalisé pour une gestion optimale

- Site internet/Communication/Réseaux sociaux



Contact :
www.initiatives.fr
devis@initiatives.fr

INITIATIVES.FR

VOTRE PARTENAIRE SOLUTIONS FINANCEMENTS

40 000 associations clientes en 2024 dont 6 500 clubs de sports

- Visibilité/Proximité

Des actions clé en main pour lever des fonds

- Vente de chocolats/Tombola/Goodies...

Chaque opération est pensée pour le milieu associatif

- Pas d'avance de trésorerie
- Reprise des invendus



INTERVIEW

Un enjeu local



Fabrice Tolle
INITIATIVES.FR



« Initiatives.fr s'est construit en étant à l'écoute des associations et nous souhaitons faire perdurer cette manière de procéder. »



POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI DE DEVENIR PARTENAIRE DE LA FNOMS ET DE VOUS ENGAGER AUX CÔTÉS DES OFFICES DU SPORT POUR UN SPORT PARTOUT ET POUR TOUS ?

Depuis 30 années, Initiatives propose des solutions clé en main de collectes de fonds au milieu associatif sur tout le territoire. Chaque année, 6 500 clubs de sports font appel à nos services, c'est donc tout naturellement que nous avons souhaité soutenir la FNOMS. Nous sommes très attentifs, et en phase, aux valeurs portées par la Fédération. Nos principaux objectifs dans le partenariat sont de soutenir financièrement la Fédération afin qu'elle puisse déployer ses actions et de proposer un service (avec tarif préférentiel) à toutes les structures adhérentes pour leur permettre de collecter des fonds.

CONCRÈTEMENT, QUELLE EST LA VALEUR AJOUTÉE DE VOS SERVICES POUR LES OFFICES DU SPORT ET LEURS CLUBS (GAIN DE TEMPS, ÉCONOMIES, NOUVEAUX FINANCEMENTS, MEILLEURE VISIBILITÉ...) ?

Toutes nos actions sont pensées pour le milieu associatif.

Vous faire gagner du temps : être facile à mettre en œuvre. Parce qu'honnêtement entre nous, ce qui est intéressant, c'est le projet que vous allez mener, pas la recherche d'argent pour le réaliser. De nombreux outils sont mis à votre disposition pour réussir votre action.

Ne pas nécessiter d'avance d'argent : parce qu'une association ne peut pas se permettre de prendre des risques en matière d'argent, on a créé la reprise des invendus, paiement à 60 jours.

COMMENT IMAGINEZ-VOUS LA COLLABORATION AVEC LA FNOMS ET LES OFFICES DU SPORT DANS LES PROCHAINES ANNÉES, ET QUELS TYPES DE PROJETS SOUHAITEZ-VOUS DÉVELOPPER AVEC EUX ?

Le souhait est de renforcer notre lien avec les dirigeants des Offices avec l'objectif de faire évoluer nos différentes actions (les ventes groupées de chocolats, les tombolas, les objets personnalisés, etc...) pour mieux répondre aux besoins et contraintes de chacun d'entre vous.

Notre présence lors de votre assemblée générale va dans ce sens et nous sommes disposés à vous rencontrer sur le terrain dans d'autres occasions. •

Le partenariat doit être gagnant (pour la FNOMS), gagnant (pour ses structures) et gagnant (pour le partenaire).

COMMENT PROFITER DES OFFRES PARTENAIRES FNOMS ?

Mode d'emploi

« Profitez d'offres sur mesure pour vos Offices, vos clubs et votre territoire, avec l'appui de la FNOMS. »

Les offres présentées dans ce magazine sont réservées en priorité aux Offices du Sport adhérents FNOMS et à leurs clubs.

Pour en bénéficier, les partager avec vos adhérents et être accompagnés dans chaque étape, suivez ce mode d'emploi.

1. VÉRIFIEZ VOTRE ADHÉSION FNOMS

- Assurez-vous que votre Office du Sport est bien à jour de son adhésion FNOMS pour l'année en cours.
- En cas de doute, ou pour toute question, contactez la FNOMS : fnoms@fnoms.org.

2. IDENTIFIEZ VOS BESOINS AVEC LA FNOMS

- Gestion administrative, paies, impression, financement, aménagements sportifs, communication digitale... Listez vos priorités pour les 12 prochains mois.
- La FNOMS peut vous aider à clarifier vos besoins et à orienter vos choix vers les partenaires les plus adaptés à votre situation.

3. CONTACTEZ DIRECTEMENT LES PARTENAIRES

- Utilisez les coordonnées indiquées sur chaque page (site web, email, téléphone).
- Mentionnez votre qualité d'Office du Sport adhérent FNOMS afin de bénéficier des conditions spécifiques négociées pour le réseau.
- Si besoin, la FNOMS peut jouer un rôle de facilitateur dans la mise en relation et le cadrage de votre demande.

4. INFORMEZ ET IMPLIQUEZ VOS CLUBS

- Transmettez les informations (liens, plaquettes, contacts) aux clubs de votre territoire via vos mails, réunions ou réseaux sociaux.
- Expliquez-leur que ces offres sont pensées pour eux et qu'elles peuvent les aider à gagner du temps, des financements ou en visibilité.
- La FNOMS peut vous conseiller sur la meilleure manière de présenter ces dispositifs à vos clubs et de valoriser votre rôle d'Office ressource.

LES 5 ÉTAPES POUR PROFITER DES OFFRES PARTENAIRES (AVEC LA FNOMS À VOS CÔTÉS)

01. Vérifier que votre Office est adhérent FNOMS et à jour de cotisation.

02. Échanger avec la FNOMS pour clarifier vos besoins et identifier les bons partenaires.

03. Contacter les partenaires en précisant que vous êtes Office adhérent FNOMS.

04. Informer vos clubs des offres, les impliquer et les associer aux projets (gestion, financement, communication, aménagements...).

05. Faire remonter vos retours à la FNOMS pour améliorer les dispositifs et bénéficier d'un accompagnement continu.

5. CO-CONSTRUISEZ DES PROJETS AVEC VOS CLUBS ET LA FNOMS

- Proposez à vos clubs d'expérimenter certains services partenaires dans le cadre d'un projet porté par l'Office du Sport (campagne de financement, refonte de la communication, optimisation des contrats, etc.).
- Demandez aux partenaires un accompagnement personnalisé pour votre territoire, en lien avec la FNOMS qui peut vous appuyer dans la conception et le suivi du projet.

6. FAITES REMONTER VOS RETOURS À LA FNOMS

- Partagez vos réussites, vos besoins complémentaires et vos suggestions à la FNOMS.
- Vos retours nous permettent d'améliorer en continu les offres, de négocier de nouvelles solutions et de renforcer notre rôle de conseil et d'accompagnement auprès de vous.

En utilisant ces offres, en les relayant auprès de vos adhérents et en vous appuyant sur la FNOMS comme partenaire conseil, vous renforcez votre rôle d'Office ressource et faites de notre écosystème commun un véritable levier de développement pour tout votre territoire.